Wie man störrische Menschen überzeugt

Alle die wir schon mal versucht haben

Leute mit Fakten zu überzeugen

wissen, wie schwer es ist ihre Meinung zu ändern. Eine Forschungsstudie zeigt, **Menschen ändern nur sehr selten ihre Meinung,** wenn sie mit **neuen Fakten konfrontiert werden** ... oft hängen sie dann noch fester an dem was sie glauben.

Es passiert nicht das, was man meint,
als nüchtern denkender Mensch würde
man Fehler eingestehen und die neuen Tatsachen akzeptieren.

Eine Studie der Universität von Michigan hat das Gegenteil herausgefunden,
wir haben eine bestimmte Meinung
und wenn wir mit Fakten die dem widersprechen konfrontiert werden,
dann glauben wir noch fester an sie.

Das Phänomen nennt sich **„Backfire“** und spielt eine wichtige Rolle, wie wir über unsere Meinung und Glauben über was in der Welt passiert formen.

Statt offen nach Informationen zu suchen, die entweder eine Meinung bestätigen oder widersprechen, **suchen Menschen nur das raus was sie sowieso schon glauben.**

Sie ignorieren völlig gegenteilige Tatsachen.

Die Studie hat gezeigt, Menschen identifizieren sich inbrünstig mit ihrem Glauben und gehen eine emotionale Bindung damit ein, die ihre ganze Identität und Moralvorstellung formt, egal wie die Fakten sind.

Ein typisches Beispiel ist, alleine **die Tatsache, dass der Westen im Irak** einen Krieg führte, bewegte die Menschen dazu eine Rechtfertigung dafür zu finden.
Sie möchten daran glauben, da der „freie und zivilisierte Westen“
Soldaten dort hinschickt,
kann es sich nur um etwas Edles und Gutes handeln,
mit allerbesten Absichten.

So können sie **die Kriegsverbrechen** die dort in unserem Namen passieren ausblenden, wollen sie gar nicht wissen und kommen mit der Realität klar.

Sie bauen sich eine rationale Welt auf, die auf falschen Informationen beruht.

Wenn man ihnen aber erzählt, **der Grund für den Krieg war eine Lüge,**

Saddam **Hussein hatte keine Massenvernichtungswaffen,**

dann klammern sie sich trotzdem an ihre Meinung, der Krieg sei gerechtfertigt.

Sogar wenn man ihnen sagt,

Präsident Bush hat selber zugegeben sie fanden keine,
und er wusste es schon vorher, er hat bewusst gelogen,

dann weichen sie nicht von ihrer festgelegten Meinung ab, sie verurteilen nicht den Krieg.

Sie suchen dann andere Rechtfertigungen, wie, Saddam Hussein war ein böser Diktator und musste sowieso weg, oder fragen sogar ganz naiv, aber **warum soll Bush sonst den Krieg befohlen haben?**

Sie fahren wie auf einer **Schiene**, von der sie fast nicht mehr runterkommen, egal was man ihnen an Tatsachen präsentiert.

Um zu verstehen, warum sie Entschuldigungen für die Handlungsweise der Obrigkeit suchen, zeigt die Studie, es handelt sich bei ihrem Motiv hauptsächlich um Angst.

Angst ihr Glaube an das Amt des Präsident, er wäre eine Respektsperson, der immer ehrlich ist und nur gute Absichten hat, könnte beschädigt werden.

Tatsachen, die dieses Weltbild zerstören, mögen sie noch so überzeugend sein, werden ignoriert.

„Die generelle Idee ist, es ist absolut bedrohlich einzugestehen man liegt falsch," sagt der Politwissenschaftler Brendan Nyhan, der Leiter der Studie.

Dieses Phänomen des „Backfire" ist „ein natürlicher Verteidigungsmechanismus, um die kognitive Dissonanz zu vermeiden."
Unter kognitive Dissonanz versteht man den Unterschied zwischen dem **was man wahrnimmt und dem was man glaubt.**
Oder umgekehrt, man sieht und hört etwas, blendet es aber aus, weil es nicht ins Weltbild passt.

Die meisten von uns glauben,

unsere Meinung

würde durch rationales Denken und durch Abwägung der Fakten geformt, wir sind intelligent und vernünftig genug so zu agieren.

In der Realität **bauen wir aber unsere Meinung auf Glauben auf, was aber im Widerspruch zu den Tatsachen sein kann.**

Statt dass die Fakten unsere Meinung steuern, steuert unser Glauben die Fakten die wir bereit sind zu akzeptieren.
Das bringt uns dazu Fakten so hinzubiegen, damit sie besser unserer Vorstellung passen.

Noch schlimmer, es kann dazu führen, **dass wir falsche Information akzeptieren, nur weil sie unsere Meinung bestärkt.**
Diese Verstärkung macht uns noch sicherer wir haben recht und noch weniger empfänglich für neue Informationen.

Dieser Effekt wird noch durch die Informationsflut verstärkt, die neben sehr guter Information, auch viele Gerüchte, Desinformation und Unwahrheiten bietet. In anderen Worten, **es war noch nie so leicht völlig falsch zu liegen und gleichzeitig das Gefühl zu haben man hat recht.**

Ein gutes Beispiel dafür ist der Glaube an eine Klimaerwärmung, angeblich verursacht durch das vom Menschen produzierte CO_2.
Egal was man an gegenteiligen Fakten bringt, der Glaube ist unerschütterlich,
denn die Gläubigen haben das emotionale Gefühl, sie tun was Gutes für die Umwelt.
Das CO_2 mit dem Klima gar nichts zu tun hat oder dass das Klima sich eher

abkühlt, ja sogar das ein wärmeres Klima sowieso besser wäre, ignorieren sie.
(Abkühlung gemessen von den Satelliten der NASA, gespeichert in mehreren Universitäten der USA).

Das führt dann so weit, **dass die Klimawissenschaftler die gemessenen Temperaturdaten nach oben fälschen, nur die Daten von Thermometern von den wärmsten Orten selektiv verwenden, die ihren Glauben an eine Klimaerwärmung bestätigen. (U.a. Bericht in der systemkonformen Zeitung „Stern“).**

Alles was eine Abkühlung zeigt wird fallen gelassen, darf nicht in die Auswertung rein.
Kollegen die skeptisch sind, wird der Zugang für eine Analyse der Daten **zur Überprüfung der Theorie der Klimaerwärmung verweigert.**

Diese Manipulation und offensichtlicher Betrug**, kam mit dem Climategate-Skandal an die Öffentlichkeit.**
Die Wissenschaftler gaben sogar bei der Frage, warum sie denn die Daten gefälscht hätten, als Antwort an, es sei ja egal, denn das Ziel rechtfertige die Mittel, für das Klima muss was getan werden.

Die haben gar kein schlechtes Gewissen und Unrechtsgefühl.
So eine Einstellung haben sogar Wissenschaftler, von denen man erwartet und die dazu ausgebildet werden, nüchtern, sachlich und objektiv ihre Forschung zu betreiben.

Was ist dann erst von der laienhaften, emotionalen und vom Bauch heraus reagierenden Bevölkerung zu erwarten?
(so etwas wie Greta Thunfisch).

So viel dazu, wie Meinung und Glauben funktioniert.

Nun zur Frage, wie

überzeugt man eine störrischen Menschen?

Man fängt zum Beispiel zuerst mal an und fragt, will man seine bisherige Meinung und seinen Glauben verteidigen oder will man die Wahrheit wissen?

Die meisten werden dann natürlich antworten, sie wollen die Wahrheit wissen. Sie werden das sagen, weil sie nicht als irrational dastehen wollen, auch wenn sie es sind.

Dann kann man anfangen einige Fakten zu übermitteln, aber immer dabei ihren Grad an Widerstand abtasten, in dem man dazwischen so Sachen sagt wie:

- Das fiel mir auch schwer es zu glauben als ich es hörte.

- Es war auch für mich nicht leicht meine Meinung zu ändern.

- Ja, das hört sich anders an als was man uns erzählt hat.

- Ich weiss es wird (schmerzhaft, schockierend, ärgerlich oder ein anderes Adjektiv welches negative Emotionen ausdrückt) sein das zu glauben (das was sie nicht hören wollen).

So stellt man sich hin, wie wenn man selber es schwierig fand seine festgelegte Meinung zu ändern und **gibt dem Gegenüber das Gefühl, auf der selben Seite zu stehen, statt ein Gegner zu sein.**

Und wenn sie aufmucken **und die Tatsachen ablehnen**, dann kann man sie daran erinnern, **sie wollten doch die Wahrheit hören**.

Am besten man bringt am Anfang Fakten die für den, den man überzeugen will, leicht zu verdauen sind und spart sich die schweren Brocken für später auf.

Was ich auch verwende ist **die Technik, Humor und Satire rein zu bringen**, um die Absurdität und Lächerlichkeit von gewissen offiziellen Aussagen darzustellen, in der Hoffnung, sie kommen dann selber drauf, ihre bisherige Meinung ist falsch.

Wie zum Beispiel:

„Also, am 11. September passierte doch tatsächlich ein Wunder. Stell dir vor, der Pass des Entführers der am Steuer des Flugzeugs sass, hat man in den Trümmern gefunden.

Der hatte den in seiner Brusttasche als er mit 700 km/h in den Turm krachte und **der Pass überlebte den Aufschlag und den Feuerball.**

Dann hielt sich **der Pass** irgendwie für eine Stunde in den brennenden Stockwerken auf und als der Wolkenkratzer zusammenbrach, sich alles in Staub verwandelte, **flatterte der Pass aus 150 Meter Höhe herunter und landete völlig unbeschädigt auf dem Trümmerhaufen, wo ihn ein Polizist dann fand.**

So konnte man den Täter identifizieren. **Ohne einem Wunder** wäre es nicht möglich gewesen."

Die Reaktion ist meistens so, der Zuhörer wird von sich aus sagen, das kann nicht sein, das widerspricht jeder Logik.

Der Pass aus Papier wäre verbrannt oder genauso zerbröselt wie die Gebäude.

Dann ist der Schritt nicht mehr weit zu suggerieren, **offensichtlich wurden Beweise platziert,** wenn sie einen unbeschädigten Pass ausgerechnet eines Attentäters gefunden haben.

Und dann öffnet sich das Tor **zu vielen anderen Ungereimtheiten.**

Solche kleine Anekdoten, **mit denen der Ansprechpartner selber darauf kommt, an der offiziellen Version kann was nicht stimmen,** helfen oft die automatische Abwehrhaltung zu überwinden.

Wenn man aber mit der vollen Ladung kommt, als Prediger versucht alles auf einmal reinzustopfen und auch noch schockiert, **dann wird die störrische Person noch fester an seine Glaubensmeinung klammern, egal was man sagt.**

Er wird seine Position verteidigen und die tollsten Gründe dafür finden.

Auch wenn man sich etwas dumm stellt und bescheiden und nicht wie ein allwissender Oberlehrer, fühlt sich der Gegenüber nicht eingeschüchtert, sondern eher überlegen und akzeptiert neue Informationen.

Man muss einfach psychologische Wege finden wie man die Tür aufbekommt, statt das sie einem vor der Nase zugeknallt wird.
Auch wenn ihr selber nur logisch denkt, **viele Menschen treffen ihre Entscheidungen basierend auf Emotionen und falschen Annahmen.**

Die Erfahrung zeigt, die **Fakten sind weniger wichtig** um jemand zu überzeugen.

Wichtiger ist oft die Art und Weise und der Rahmen mit denen man die Fakten präsentiert.
Dann gibt es eine kleine Gruppe von Leuten die nichts glauben, egal wie und was man ihnen erzählt, nach dem Motto, es kann nicht sein was nicht sein darf.

Die sind Zeitverschwendung und sollte man links liegen lassen.
Aber bei den meisten funktionierts.

Ach ja was die Studie auch heraus gefunden hat, Selbstachtung oder ein Mangel davon, hat viel damit zu, wie bereit man ist neue Information aufzunehmen.
Wenn man sich gut und selbstsicher fühlt, dann hört man zu.
Wenn man unsicher ist und sich bedroht fühlt, dann nicht.

Je **bedrohter** die Menschen sich fühlen, je weniger werden sie abweichende Meinungen und Fakten die ihr Weltbild verändern akzeptieren **und sie sind viel kontrollierbarer.**

Das erklärt warum Regierungen davon profitieren,
die Leute in Angst zu versetzen.

Die aktuelle Panikmache über ein bevorstehendes Massensterben in Deutschland durch Covis19 ist ein gutes Beispiel dafür.